

Venda sistemas

Produto

Contrato fechado

- Cada necessidade nova implicam em novas adições no contrato
 - └ Cliente nunca entende assim e sempre vai querer que mais seja feito dentro daquele valor
- alterações no escopo são traumáticas para a empresa de desenvolvimento
 - └ todas estimativas baseadas no contrato original
- Cliente SEMPRE vai precisar de mais do que foi contratado
 - └ A necessidade muda
 - └ Dificilmente sabe o que quer

Infra-estrutura do cliente

- utilizar arquitetura pré-definida depende da sorte
 - └ re-trabalho para cada novo cliente
- equipe obrigada a se adequar a diferentes tecnologias a cada produto vendido
 - └ a maioria dessas tecnologias não são boas tecnologias

Serviço

infra-estrutura da techlead

- vendemos uma solução completa e transparente para o cliente
- o Cliente não precisa se preocupar como os sistemas serão implantados
- Possível desenvolver a melhor arquitetura possível que pode ser reaproveitada em diversos clientes
 - └ Possível adquirir ferramentas que auxiliem nesse processo.
 - └ IDE
 - └ Bancos de Dados
 - └ Profissionais especializados

Contrato com escopo aberto

- O contrato prevê desenvolvimento, infra-estrutura e manutenção
- cada nova necessidade é introduzida no projeto, modificando somente prazos, e não o contrato
 - └ garantia de satisfação do cliente ao fim do desenvolvimento
- valor pago é anual (geralmente dividido em doze parcelas)
- Garantias de suporte e entrega de sistema
 - └ É necessário garantir para o cliente a entrega do sistema com código fonte caso a techlead venha a falir
 - └ Maior segurança e confiabilidade para o cliente
 - └ garantia com fim de confiança

Marketing

- Serviço com objetivo de alcançar o máximo de pessoas possíveis
- Vender propaganda que atinja as pessoas dentro do serviço
- Necessita de alto investimento
 - └ Maior retorno de todas as opções
- Da feita que se estabelece um produto, difícil para a concorrência competir